Plan tiếp cận 20.000 khách hàng tiềm năng (Thời trang cao cấp)

🎯 Tìm kiếm ở đâu

- 1 Fanpage
  - Top 10 Fanpage thời trang nữ cao cấp
    - REN https://www.facebook.com/REN.by.Tee
    - Nosbyn https://www.facebook.com/Nosbyn/?ref=br_rs
    - TheBlueTshirt https://www.facebook.com/TheBlueTshirt/?ref=br_rs
    - CoCo Sin https://www.facebook.com/cocosinfashionvn/
    - XÉO XỌ https://www.facebook.com/xeoxo/?ref=br_rs
    - Tochie https://www.facebook.com/tochie2015/?ref=br_rs
    - LANE JT https://www.facebook.com/lanejtvn/?hc_ref
    - Elpis Clothing https://www.facebook.com/elpisclothing/?ref=br_rs
    - Marc Jacobs https://www.facebook.com/marcjacobsintl/
    - LAMY Saigon https://www.facebook.com/lamysaigon/
  - Cách làm
    - Tham khảo đối tượng trên các Fanpage
    - Quét những đối tượng Like Fanpage, tương tác trên Fanpage
      - Kết bạn
        - Facebook
        - Zalo
      - Chạy Facebook Ads
- 2 Group
  - Tâm sự dao kéo, tâm sự evra, hội bà mẹ mang thai lần đầu... (Các group này khá loãng, chỉ mang tính chất gợi ý)
  - AE có thể lọc full thành viên hoặc lọc tương tác
    - UID Facebook
- 3 Profile cá nhân
  - Các nhân vật nổi tiếng, ca sỹ, nghệ sỹ
    - Bạn bè
    - Những ai follow, tương tác
  - Cách làm
    - quét full bạn bè
    - quét full follow, tương tác
- 4 Cửa hàng Instagram
  - Từ các gợi ý từ Fanpage
    - Tìm kiếm cửa hàng Instagram của họ
      - Quét full danh sách theo dõi

⚡ Tiếp cận qua kênh nào

- Facebook
  - Fanpage
    - Chạy Facebook Ads
      - Chạy Ads theo UID đã quét từ mục 1
  - Profile cá nhân
    - Kết bạn theo UID
  - Group, hội nhóm
    - Tạo nhóm mua hàng, tặng voucher, cập nhật mẫu...
      - add thành viên vào nhóm từ Profile
- Zalo
  - Zalo Page
  - Zalo Profile
    - Kết bạn bằng UID Facebook → Chăm sóc, nhắn tin, đăng bài
    - Kết bạn bằng danh sách SĐT
      - Chăm sóc, nhắn tin, đăng bài
- Instagram
  - Cửa hàng, Store?
    - Tạo 1 tài khoản Insta, tối ưu thông tin như cửa hàng
      - follow danh sách tiềm năng đã quét → Đăng hình, video, chỉnh sửa ảnh, nội dung, thông tin "trust"
  - Hướng Profile
    - tạo 1 - 3 tài khoản Insta (khác tên 1 chút nhưng giống thương hiệu)
      - Đăng hình, video, chỉnh sửa ảnh, nội dung, thông tin "trust"

✏️ Chiến lược về nội dung

- Tạo phễu?
  - Tiếp cận đa kênh: Facebook, Zalo, Instagram
    - Xây thương hiệu cá nhân, cửa hàng
      - xây dựng nền tảng
- Đăng bài, thông tin: Video, Hình ảnh, Album ảnh, content giật tít, theo trends...
  - Cập nhật đầy đủ thông tin cá nhân, thương hiệu, sản phẩm
  - Feedback, review sản phẩm
- Gửi tin trực tiếp?
  - Gửi tin nhắn qua: Zalo, Facebook, Instagram
    - Sau khi đã tiếp cận và tạo phễu
      - Hình ảnh
      - Mẫu mới
      - Voucher khuyến mãi
- Minigame
  - Tặng sản phẩm → tăng độ nhận diện
  - khuyến mãi khủng
    - tăng độ nhận diện
      - Nhiều người biết đến (Viral thông tin)

♻️ Chiến lược sau tiếp cận

- Lưu data
  - SĐT → Thông tin bao gồm: UID, Giới tính, Khu vực, Sinh nhật, SĐT
  - UID Facebook
    - Thông tin bao gồm: UID, Giới tính, Khu vực, Sinh nhật, SĐT
  - Email → Thông tin bao gồm: UID, Giới tính, Khu vực, Sinh nhật, SĐT
- kết nối đa kênh
  - Facebook
  - Zalo
  - Insragram
  - Các kênh khác nếu có
- Quản lý: Email, SĐT, Sinh nhật = CSKH
  - quà tặng
    - mẫu mới
    - đi kèm khi mua sản phẩm
    - sinh nhật shop
  - khuyến mãi thêm
    - compo sản phẩm
    - compo set đồ
  - ngày lễ?
    - các ngày lễ chính
    - lễ phụ nữ
  - Gửi SMS, Email, Messages, Zalo chat, ...